أوردنا فيما مر من البحث الكثير من منزلة العقار عند الأمم وقيامهم عليه تملكا واستصلاحا لتمكن هذه الغريزه في نفوسهم وارتباطهم بها سكنا وزراعة وتجارة .
وما ورد في القرآن الكريم من انشاء الكتله السكانية من الأرض واستعمارهم فيها وتذليلها لهم وامرهم في السعي في مناكبها لطلب المعاش والتماس الرزق أمر معلوم فاضت فيه النصوص حيث يحترم الإسلام الأموال والمدخرات وينظمها في إطار التشريع كما أوردت مباحث في التوثيق العقاري وشرف النفوس في حسن الإداره للعقار وكذا بركته مع نماذج صادقه من ورياض السلف الصالح كتركه الزبير ابن العوام العقاريه وطريق تنظيمها وسر نمائها وازدهارها وثمرات الصدق إلى جانب المواهب التجارية التي يخلقها الله تعالى لدى البعض.
وبما أنني رجعت لأكثر من مائة وثلاثين مصدرا من المصادر المهمة من الكتاب والسنة وكتب المباحث الفقهية والاقتصاد الإسلامي وكتب التسويق.
أود الإفادة أن الدوريات والمجلات والصحافة لها اهتمام في تناول مواضيع عقارية وتقديم الكثير من الدراسات ممن مارسوا المهنة وعاشوا تحت سقفها وتضاريس ومصوا حلاوة أرباحها أو اكتوو بلزعة من مدها وجزرها .
عند الحاجة إلى الشراء أو البيع إذاً لابد من عرض أفكار اولئك الكتبه ومناقشتها اتماما للفائده .
يقول رئيس الغرفة التجارية بغرفة الرياض في مجلة تجارة الرياض عدد ٣٨١ ذو الحجة ١٤١٤ هـ مثلا :
إن مايحدث الآن وضع طبيعي واستقرار للأسعار وليس انخفاضا وارتفاعا ويقول لا حظنا أن النشاط العقاري ظل لمدة قاربة التسع سنوات ثابتا في الأسعار عكس جميع الأنشطة الأخرى التي زادت أسعارها بشكل ملحوظ ثم شهدت السنوات الأخيرة تدفق اموال كثيرة في مجال الأنشطة العقارية المختلفه وأصبح مجال العقار مغريا للإستثمار مما أدى إلى حدوث طفره وزياده في الأسعار بسبب زيادة في الطلب عن العرض ثم بدأت الأسعار تستقر مرة أخرى ولا أرى انخفاض للاسعار بل ثبات واستقرار إلا في الأماكن النائية عن النطاق العمراني أما الأماكن الإستراتيجية داخل المدن فلا زال الطلب عليها كبيرا .
أقول :
من مسلمات الإقتصاد أن العقارات بأنواعها ذات تميز بثبات السعر من حيث العموم كقاعده مطرده غالبا من ثبات الأسعار أو استقرارها مدة من الزمن ومن ثم قفزتها لأسعار أخرى حسبما تمليه حاجة الناس أو توجههم

لهذا النشاط إذا العقارات ذات مدلول ثابت مستقر بخلاف مانرى من تذبذب أسعار أسهم الشاشات التي تعتبر اسطوره متميزة في عدم الإستقرار بين اللحظة والأخرى بينما المساهم مكتوف اليد لا يعرف حتى من يتحكم بالسوق بل هو مبلبل الفكر شارد الذهن وراء تحاليل الكتبه الذين تستن أقلامهم بالتنظير ووضع الإفتراض والدراسات واصدار الأحكام التي يخالفها الواقع الفعلي لهذه الأسهم حتى اصبحت ضحاياها من كوارث المجتمع بشكل ملحوظ .
وبالنسبة للعقار إذا حصل بعض الإنخفاظ بالأسعار فالناس يختلفون بالثبات والتريث سواء من حيث التحمل ، والصبر أو الإندفاع بالبيع بدافع مواجهة حاجة طارئة أو تأثير من بعض الجلساء أو المسوقين وعلى كل فالأمر يتطلب صبر وتريث واناة كما أن علاقات المالك بالناس وشرائحه ذات تأثير مباشر في هذا المجال من حيث مد السعر وجزره.
وفي صفحات العدد ٣٨١ ذو الحجة ١٤١٤ أيضاً يقول العضو المنتدب لشركة الرياض للتعمير م/عبدالمحسن الزكري أن ما حدث في مجال التنمية العقارية قبل أزمة الخليج بسنتين وأثناء الأزمة التي استمرت سنتين كان لهذه الأزمة دور في توقف الحركة أثناء الأزمة ثم حدثت طفره وتزايد الطلب ...الخ وكذلك نفس الفكر يذهب إليها الأستاذ محمد العودة رئيس مجلس إدارة شركة العودة لم يحدث في أي وقت نزول للأسعار للأراضي وإنما هناك ركود . وأكد بضرب مثل أفاد أنه نقله عن والده (لاتشتر بأكثر مما تملك) وعلل بأنه يمكن أن يكون الشراء بأزيد مما يملكه الفرد في حدود لاتتعدى ٢٥%. أقول هذه الأفكار والرؤى هي مجرد نظرة ثاقبة بعد معاناة ومعايشة للسوق ولكن لكل حالة لبوس ولكل ظرف تقدير فهناك أمور عارضة تؤثر على التسويق أوالاقتناء أوالتوقف قسراً ولا شك أننا مرتبطون بهذا العالم نتأثر بكل ما يدور فيه اقتصادياً وأمنياً وكم من حدث يدور في هذا العالم له تأثير على حركة البيع والشراء دون علم المستثمر لكن ثقة المواطن واستقرار أحوال الناس ونسبة النمو وكذا عودة أموال الناس من الخارج أمور كلها له تأثير بليغ بالحركة العقارية مداً وجزراً وارتفاعاً ونزولاً أما ما أشار إليه العودة في المثل الذي ورثه عن والده المذكور آنفاً . وتعقيبه عليه فالكثير من ذوي الحزم يختلف معه بإبقاء جزئية من مدخره من رأس المال لاتقل عن ٢٠% لمواجهة أي حاجة طارئة أوعرض مناسب جداً. وعلى كل فالأمور الاجتهادية كل له فيها مطلق الرأي حسبما يمليه الواقع الذي يعيشه ولا مساحة في حرية الرأي في مثل هذا.

ومن خلال مامر في العددين لآنفي الذكر نستطيع أن نلخص الأفكار الآتية :-
الدورة الاقتصادية شبه ظاهر مدتها سبع سنوات وذكر الأستاذ فهد الراجحي رئيس اللجنة العقارية بغرفة الرياض تبريراً أن هذه الظاهرة منذ بدأ الخليقة ولم يعزز بدليل أو مصدر .
وبالبحث والتقصي لم أجد لذلك مصدراً أو دليلاً من كتاب الله وسنة رسوله أو كتب الاقتصاد وآراء الخبراء الاقتصاديين وإنما ذكر الإمام ابن تيمية في الفتاوى ما نصه :-
كذلك من الأفكار الذي طالبنا بها هذا العدد (أن زيادة العرض على الطلب يؤدي تذبذب الأسعار)
وهذه ظاهرة ثابتة بل من المسلمات في علم الاقتصاد (أما ظاهره الكساد العالمي)
وتأثيره فهي أيضاً قاعدة ثابتة ولكن تختلف حالات التأثير سرعة وبطأً.
أما فكر:(التاجر الذكي هو الذي يشتري أيام الركود) فهذه الطريقة لها مدلول ولكن قد يكون هذا التاجر الذكي مصاب في نفس الركود في بضائعه فالذكاء لايحميه من عوارض الكساد التي تعم الذكي وغيره في كثير من الحالات . بل كثير من يجني الذكاء على صاحبه اقتصادياً بينما يسلم كثير من البلداء وذوي التفكير المحدود بإرادة الله وتوفيقه .

ومن الأفكار : (أن المستثمر الصغير يركب الموجه دون فهم للمجال) هذه اللفته صادقة ولها مدلول اقتصادي ولابد من التفكير أوالرؤيه حول ذلك اما فكرة (أن اصحاب رؤوس الأموال يسعون لرفع الأسعار ثم الخروج من الساحة) فهذه من حركات التجار التي يسلكها من كانت نظرته نظرة انانية ومعلوم صراع الكثير من البشر وحرصهم على اقتناص الأموال وفي الغالب لا يصح إلا الصحيح .
قاعده (الثقة والاستقرار السياسي يؤدي لرفع الأسعار) هذه قاعدة لا تكاد تنخرم أشار إليها ابن خلدون في مقدمة التاريخ حيث ذكر أن البناء والعمران ينحسر مع الحروب والفتن ويزيد النمو مع الإستقرار والأمن .
ولا يشك عاقل مدرك أن الأمن من أكبر مفاتيح الرزق إذا لا حيلة ولا تصرف مع الخوف والقلق بل تضيق الدنيا باسرها على الخائف الوجل.
كما قال عبيدة بن أيوب العنبري وينسب لعبدالله بن الحجاج ([1])

---
١ - الجليس الصالح للمعافى بن زكريا ١٠٩/٣ .

كان بلاد الله وهي عريضة   على الخائف المذكور كفة حامل
يروى إليه أن كل ثنية   من الأرض قد ترمى إليه بنابل

تجاوز العمران من المدن المكتضة بالسكان إلى الحافظات الصغيرة .
هذه ظاهرة منذ القدم أن الناس حينما يتزاحمون في موقع ما يبحثون عن متنفس لهم ومستراح وهذه الظاهرة ازدادت بعد النهضة الحديثة التي جعلت الحريصين على الراحة والهدوء يحرصون على قضاء ثلاثة أيام من الأسبوع على الأقل في المحافظات الصغيرة القريبة من المدن المكتضة بالسكان هروبا من صخب المدينة وضوضائها وما يترتب على ذلك من ازعاج كل هذا دفع الكثير إلى امتلاك مساكن ومزارع واستراحات ثنائيه إن لم تكن اساسيه وعليه تحرك اقتصاد المحافظات الصغيرة بشكل ملحوظ .
وفي نفس العدد يشير الكاتب إلى اعتبار العقار بوابة استثمار رئيسية لسهولة تداوله وعائداته . وبالفعل هذه أمور مسلمه منذ القدم تطرقت لها بابواب البحث مثل :
عقارات الزبير بن العوام وتركته وكذا الأقوام المأثورة عن معاوية بن أبي سفيان وغيره من ذوي الرأي وقبل هذا كله حث الرسول على الإحتفاظ بالعقار في حديثه " من باع دارا أوعقارا " كما قمنا بتخريجه وشرحه .
(وجود أموال لا يعرف أصحابها كيف يستثمرونها لوجود تحفظ لديهم)
هذه الأمور من غرائز النفوس التي يمليها الورع والحيطة بالإبتعاد عن التورد في دخل فيه شبهة من الشبه المتنوعة وفيه أيضا مخاطر وأكثر من مخاطر .
فالرجل العادي البسيط حينما يدخل في مجال الإستثمار العقاري ويشتري مع التنبه لمبدأ لتوثيق العقار وتطبيقه يستطيع أن يرجع بفوائد جيده ومعقولة في جوء من الهدوء والإستقرار والبعد عن المحاذر السابقة آنفة الذكر وعلى كل لابد للمستثمر من الحرص أو التأني والمشورة والتوكل على الله سبحانه وأنه لا يغيب المستثمر مهما كان اهمية التنبه للإتجاه العام لنمو أي مدينة وأخذ ذلك في الإعتبار وهذه القاعده يقررها ابن خلدون في المقدمه والنمو السكاني للمدن وقد أشرنا إليها في بحثنا ولكن هناك مزايا تخدم هذه القاعده كالأمكنة المطلة ذات الطبيعة المتميزه المحببه إلى النفوس وغير ذلك مما يبحث الرغبة في

نفوس الناس في المسارعة إلى التملك وفقا للحاجة والرغبة ولو لم يكن اتجاها عاما وفق موقع له اعتباراته وتميزه من عدمه .

وفي العدد ٣٧٥ في ١٤١٤هـ
تحت عنوان كيف تعمل من الصحاري ناطحات سحاب استهل المقال :التجارة التي للبائع فيها ربح وللمشتري فيها ربح مكرر مع مرور الزمان وصاحب العقار يدعى مالك ومن يمتلك العقار يملك أثمن ما في الدنيا ثم يقول لا يمكن أن نطلق لفظ مالك على رجل الأعمال إلا إذا امتلك العقار حتى ولو كان غنياً جداً . فهكذا استهل الكاتب غسان عليان فقال بتفاؤل طاهر أملته عليه الطفرة التي عاشها الكثير من العقاريين والثراء الظاهر لديهم ولاشك أن العقار من أصول التجارة ولكن فرص التجارة كثيرة ولا تنحصر في نطاق أو مجال واحد وأنواع التجارة كثيرة وهناك الجواهر الثمينة والذهب وأنواع المعادن والأزياء وتجارة الماشية بأنواعها وغير ذلك مما لا يحصيه كاتب ولا يحيط به قلم حتى أن من نظر لكتاب التبصر في التجارة [١] عرف أن العقار جزء من التجارة وليس كلها ولكل عصر من العصور رسمه يمتاز بها في إقبال الناس أو أحجامهم .
لكن هناك أفكار ساقها الكاتب نختصر جزءاً منها كما يلي :-
عشرة أخطاء قد تصدر عن المستثمر :-
١) أن يشتري في موقع غير جيد .
٢) أن يشتري عقاراً سيئاً بذاته .
٣) أن يفشل في إدارة ممتلكاته بشكل استثماري جيد وخصوصاً عند الفشل في الاستفادة من التأجير .
٤) أن يتجاهل التدريب على التسويق.
٥) التركيز على السعر وتجاهل البنود المربحة ومناقشتها .
٦) عدم معرفة إمكانات البائع والمشتري .
٧) الإخفاق في معرفة جو السوق ارتفاعاً أو انخفاضاً .
٨) الفشل في الحصول على التقديرات الرسمية للممتلكات .
هذه البنود الثمانية الآنفة كلها واقعية جداً ويجب مراعاتها وأخذها بعين الاعتبار لكونها واقعية وعصارة فكر تسويقي .
ثم يقول الكاتب :-
هناك عشرة نقاط توصلك إلى الربح :-

---

[١] - لعمرو بن بحر الجاحظ ٢٥٥ هـ .

هذه باذن الله أسباب تؤخذ في الإعتبار واليكها :-
افرض شيكات مؤجلة على المستأجر ولذا ستعلم عن تاريخ التأجير وجمع الأجره بواسطة شيكات وكذا التاجر للموظف المعروف بتاريخ وترخيص مع الحرص على تأجير الأسر ذات العدد القليل مع تفضيل الأجره شهريا .
وأقول ساق الكاتب هذه الأفكار تنظيرا ومن عايش السوق والمستأجرين وما يعانيه المالك من أغلبهم عرف أن حالة المستأجر وتعامله وطريقة الحصول على الأجرة وكثرة التأخر من المستأجرين من أكبر عوائق الإستثمار ولهذا تطالعنا :- صحيفة الدعوة في العدد ٢٠٢٨ في ١٤٢٧/٣/١٥هـ بمقال لـ د. عبدالله الفايز رئيس لجنة تطوير الأحياء السكنية بالغرفة التجارية : مشاكل الذين يشترون و يستأجرون ولا يسددون أثر على سوق العقار سلبيا .
وهذا بلا شك عائق للاستثمار إذ لم يكن عند المستأجر اهتمام تام بالدفع بانتظام وفقا لشروط التعاقد حيث يصيب المالك فتور وملل من الحيازة العقارية وربما يتركها بعضهم مقفلة طالما يتهرب المستأجر من السداد وللمباهات بالاستئجار فوق الحاجة الضرورية والمبالغة بالمصروفات الأخرى أثر بتضخم الصرف مما يؤدي إلى العجز عن السداد .
ومن المستحسن أن نزود القارئ المستثمر ببعض الأفكار العقارية مع مناقشة ما أمكن منها .
جاء في مجلة تجارة الرياض عدد ٣٧٥ ١٤١٤ هـ
١) تجديد العمارة التجارية والمكاتب كاملاً يستغرق من نصف وقت البناء لعمارة جديدة مماثلة .
٢) عندما تبيع بيتك تجنب أي عرض مرتبط مع بيع المشتري بيته .
٣) يفترض بالفنادق نسبة الاشغال من ٦٠-٧٠% وبأجرة الغرفة الواحدة تساوي تكلفة إنشاء الغرفة الواحدة مقسومة على ألف.
٤) إعطاء الدور الأرضي الأولوية بالتأجير كمعرض أو بيع للمفرق يعطي صورة أن الموقع متميز ومقبول بخلاف ما لو بقي مهجوراً فالجمهور يقيم المبنى الفارغ بأنه خاسر .
٥) ويقول بعض المفكرين :-
أعرض منزلك للبيع في فصل الربيع لأن ٧١% من البيوت تباع بين أبريل ويوليو .
٦) يقول أليكس كراو : مستشار عقاري

دورة العقارات تستثمر لمدة سبع سنوات مع انقضاء السنة الأولى تبدأ العقارات بالهبوط ومع بداية السنة الرابعة تكون العقارات أقل توفراً ومع الخامسة تظهر النهضة العمرانية ومع بداية السنة السابعة يظهر الربح الوفير .

٧) يجب أن يكون العائد الاستثماري من ٥-٦-٧ زيادة نسبة التضخم على الأقل.

٨) في الشقق والبيوت غير قفل الباب بين الآونة والأخرى (إدارة الأمن)

٩) يمكن تقسيم تكاليف البيت كما يلي :-

١٥% أجرة أيدي عاملة.

٣٥% مواد بناء.

٢٦% ثمن الأرض.

١٤% مصاريف بناء وربح.

١٠% تمويل.

١٠)ويقول أحد الخبراء أحسن موقع على تقاطع شوارع هو الذي يقع على الجنوبية الغربية.

١١)ويقول رانس أودي مفكر عقاري : استثمر أسوء موقع مع جيران جيدين خير من أفضل موقع مع أسوء جيران.

١٢)التحسين الداخلي أهم بكثير من التحسين الخارجي.

١٣)ويقول أكسيوم خبير عقاري :- أهم الاعتبارات التي يجب وصفها بعين الاعتبار لتقييم عقار معين هي الموقع الموقع الموقع.

الأفكار السابقة كلها نتيجة خبرة طويلة من مفكرين مارسوا المهنة والقواعد الاقتصادية غالباً ثوابت في كل عصر إلا ماندر في بعض الظروف الاستثنائية . ولاشك أن استقراء أفكار ذوي التخصص والنظر فيها يعطي المستثمر أياً كان خبرات إضافية ومعلومات يمكنه الرجوع إليها وتطبيق الكثير منها على واقعه. فلابد من خبرات وتجارب الآخرين والاستضاءة بها لتلافي الكثير من الثغرات التي قد تبدو ولأول وهلة غير ذات أهمية ثم بمرور الوقت تظهر المعاناة جليه واضحة في الكثير من الحالات.